弁理士とは何やろ？

2010年10月17日

福本国際特許事務所

弁理士・工学博士　福本 将彦

http://fintpat.com/

いろいろな知的財産（1）

一つの製品が生み出されるときには、様々な知的財産が同時に生み出されます。

知的財産を権利化することにより、他人の模倣を防ぐことができます。

図は、特許庁・編「産業財産権標準テキスト」発明協会（2004年）より

いろいろな知的財産（2）

知的財産権	知的財産	存続期間	審査の有無
特許権	高度の技術（発明）	出願から20年	有り
実用新案権	物品の形状・構造・組合せ	出願から10年	なし
意匠権	物品のデザイン	登録から20年 （H19年4月1日より前の出願は15年）	有り
商標権	商品・サービスに使用するマーク	登録から10年 （更新可）	有り
著作権	著作物（絵画、文学、論文、 プログラム・・）	著作者の死後50年 （例外有り）	なし
不正競争防止法による保護	・周知・著名な商品等表示	－－	なし
	・商品の形態	国内販売後3年	なし
	・営業秘密（ノウハウなど）	－－	なし

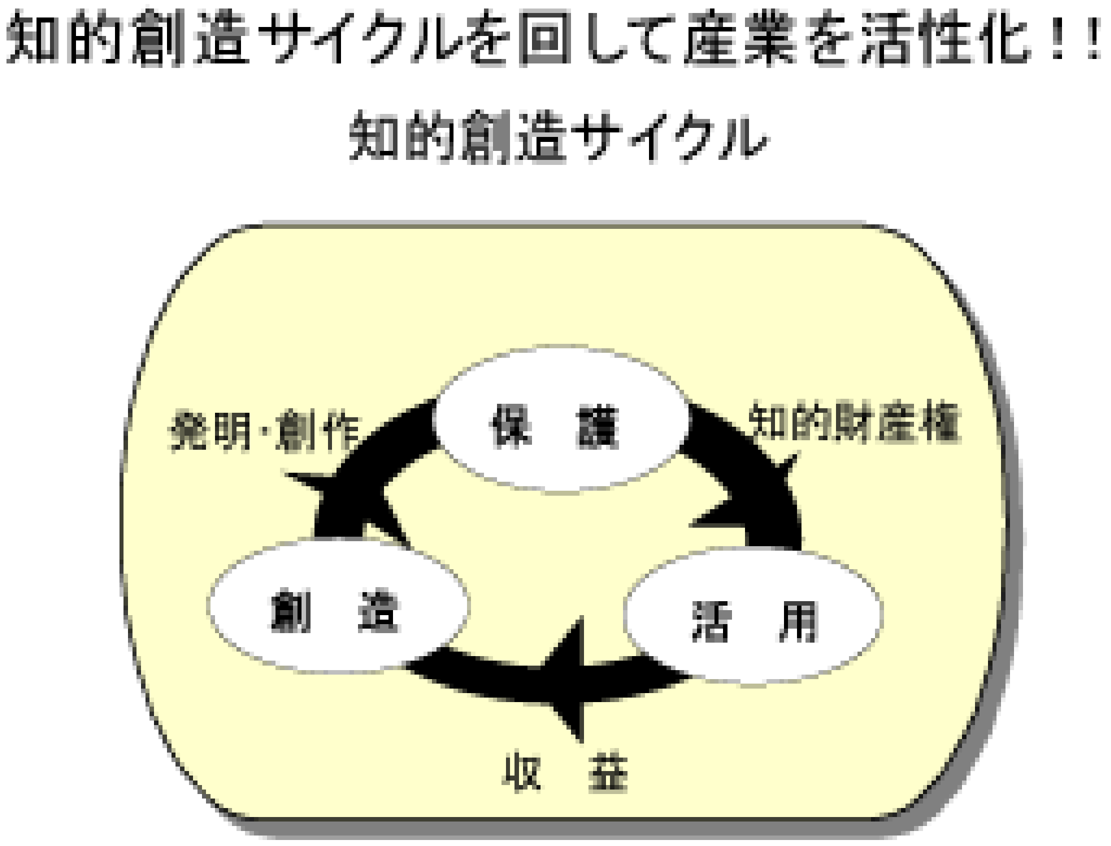
特許権の生かし方

・他社にライセンスせずに自社のみで実施
　→市場を独占して高収益を上げることができる

・ライセンスして他社に実施させる
　→ライセンス収益を得ることができる
　　・ライセンスすることによって、ライセンス料を得るだけでなく、他社の競争力を削ぐことができる
　　・その分、価格を高く設定することができ、自社の製品の利益率も高いものとなる
　　・商品の需要拡大にもつながる（「日清」の即席ラーメンの例）
　・実施の範囲（対象製品など）を限定することもできる
　・ライセンス相手のほかにはライセンスしない、という契約も可（専用実施権、独占的通常実施権）
　・特許権者も実施できない、という契約も可（専用実施権、完全独占的通常実施権）

・特許前のライセンス
　・契約自由の原則により、特許前であってもライセンスできる
　・2009年4月1日より特許庁の原簿に、（仮通常実施権、仮専用実施権として）登録可
　　　→ライセンシーはM＆Aなどによる特許権の承継人にも実施権を主張できる

知的創造サイクルを回して事業を発展（1）



「内閣官房　知的財産戦略推進事務局」のウェブサイトより

・知的財産の一生を図にすると、こうなります。

知的創造サイクルを回して事業を発展（2）

（創造）

・知的財産も、誕生から始まります

・発明について言えば、アイデアの出し合い、製品開発テーマの選定、製品開発活動によって、新たな技術を創造します

（保護）

・つぎに、知的財産の保護を図ります

・発明について言えば、特許出願をして、特許権に結びつけます

（活用）

・つぎに、例えば特許権を使って、収益を上げます

・他社の参入を防いで、市場を独占することにより高収益を上げます

・他社にライセンスして、ライセンス料を受け取ることにより、収益に結びつけます

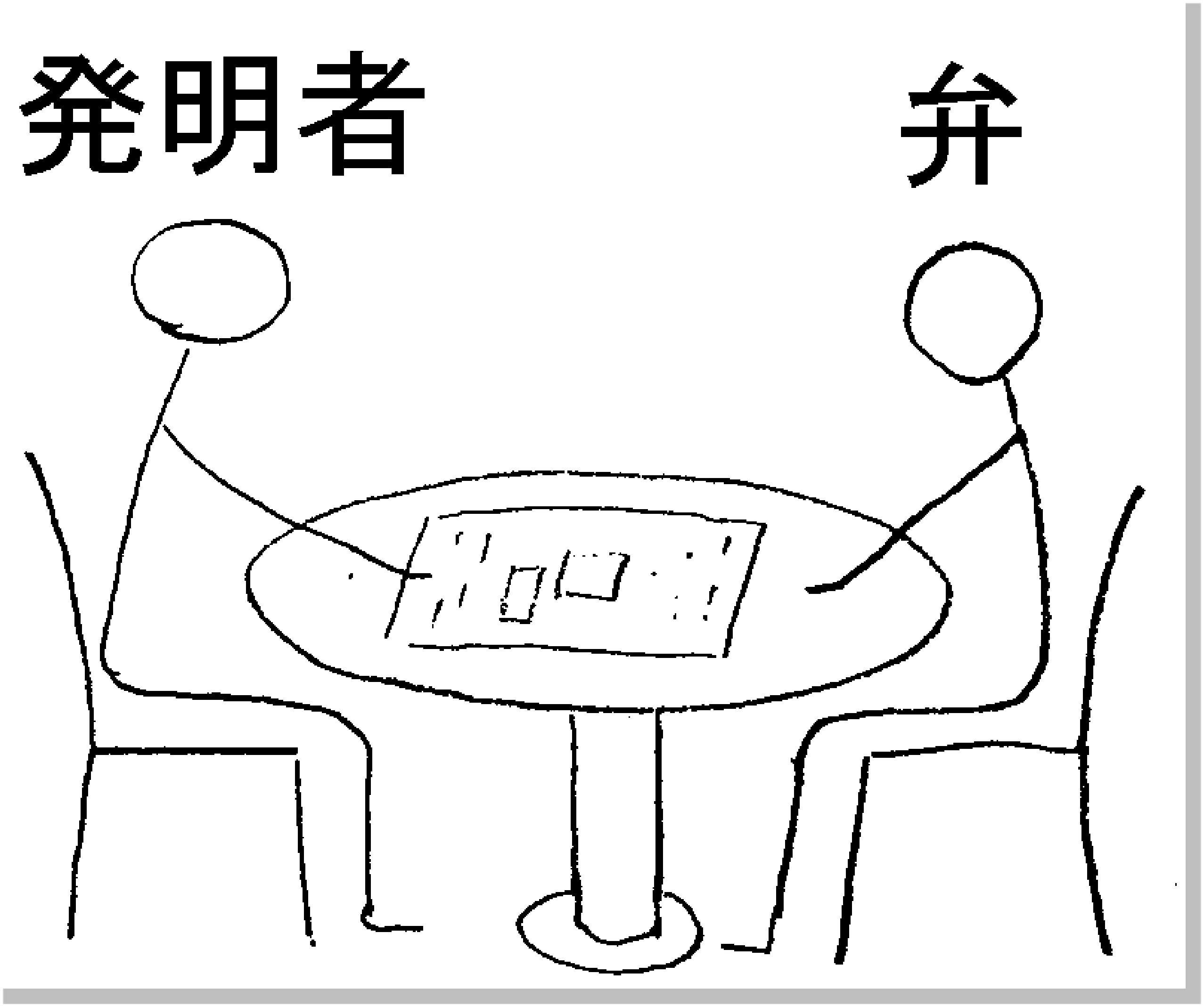
（創造）

・得られた収益の一部を、新たな知的財産の創造に生かします

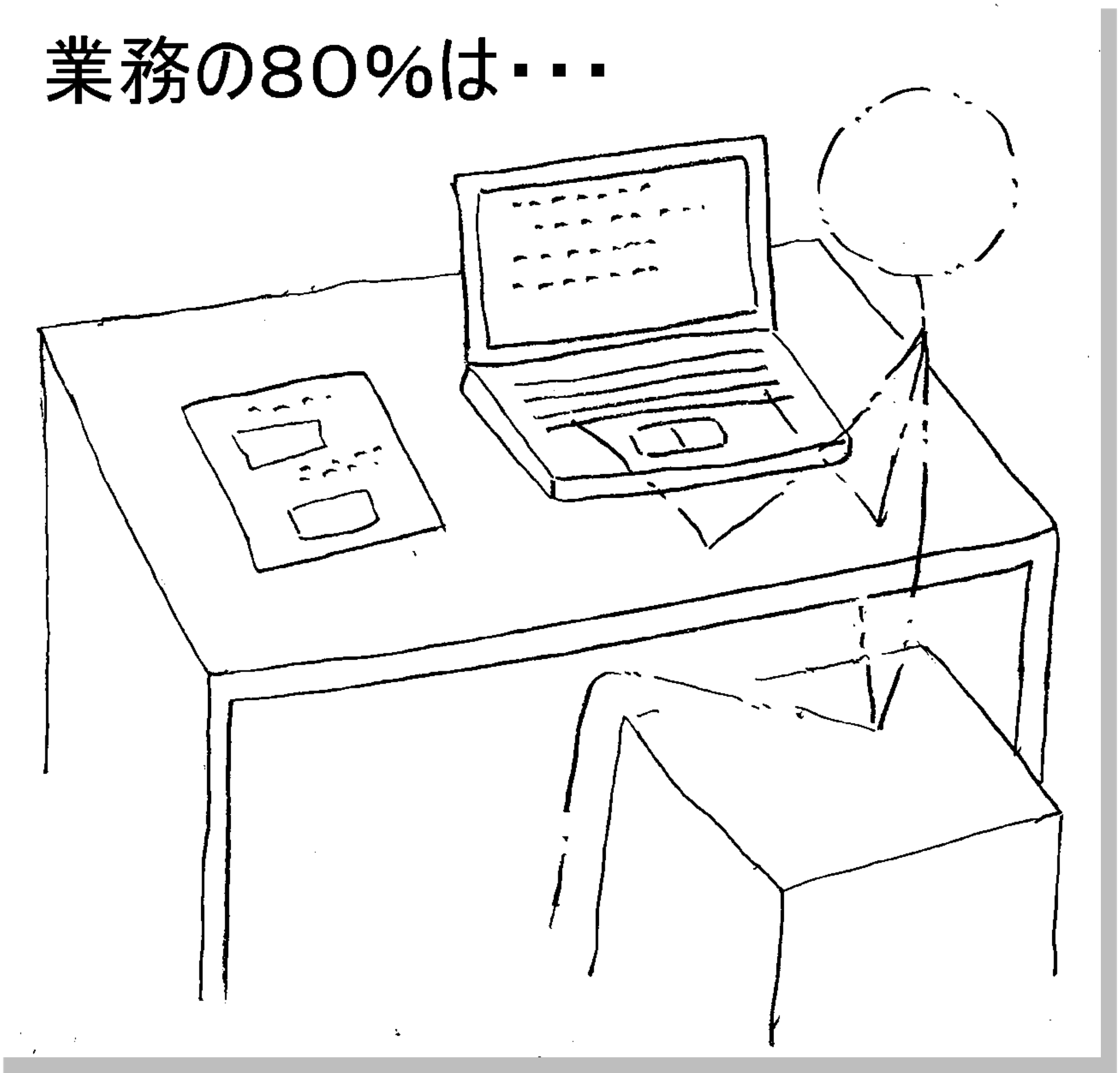
（知的創造サイクル）

・このようにして、知的財産のサイクルを回すことによって、事業を成長させる、というモデルが提案されています

弁理士の仕事（1）



弁理士の仕事(2)



特許明細書の例
（実公昭47-39322）

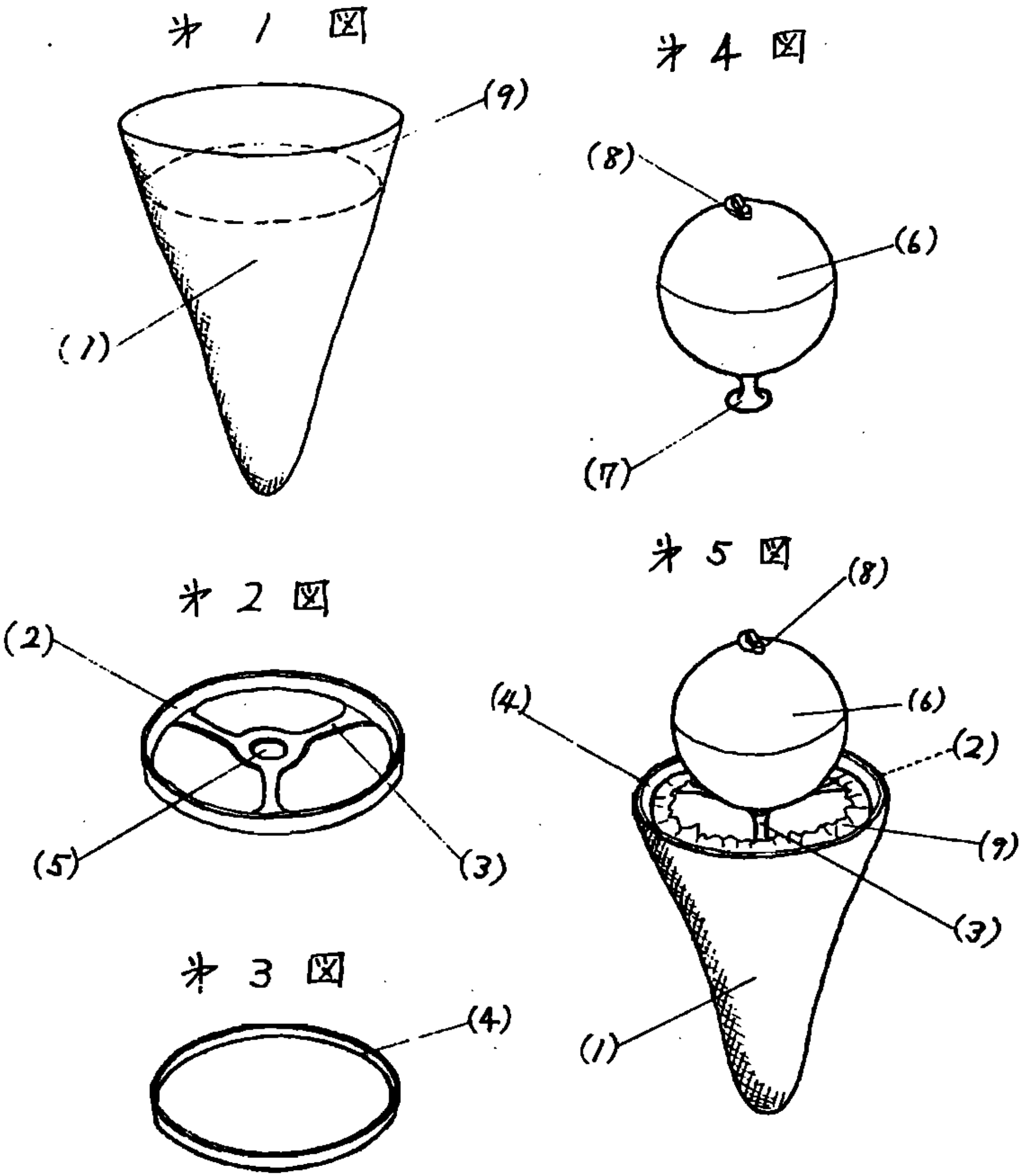
【実用新案登録請求の範囲】

細かい目の網袋1を、1本又は複数本の環の支え3をもつ環2に接着し、

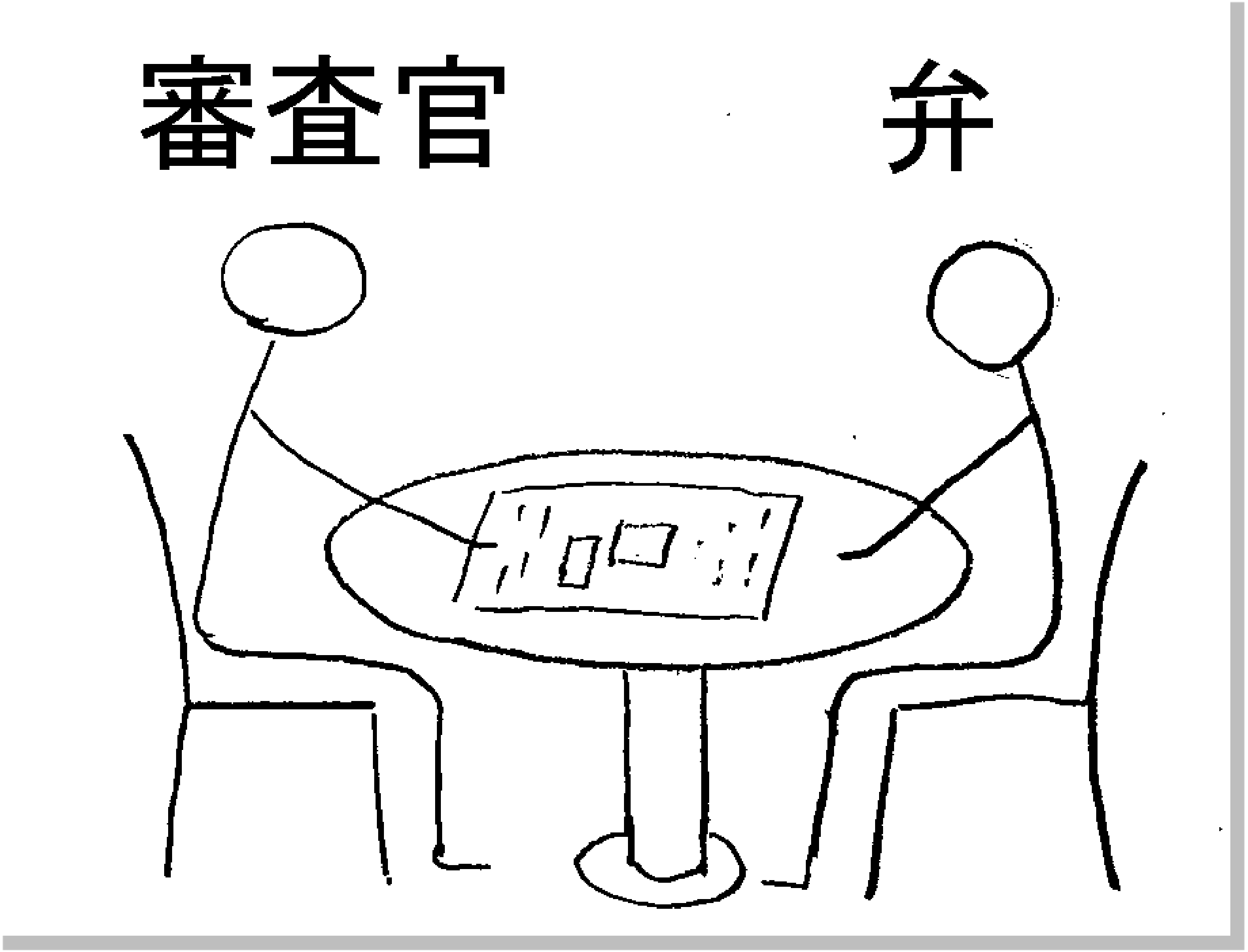
環の支え3の中央5に気球或いは浮上力をもつ玉4を取りつけ、

その浮上力と水流を利用した、電気洗濯機の水中に浮く綿屑自動除去具。

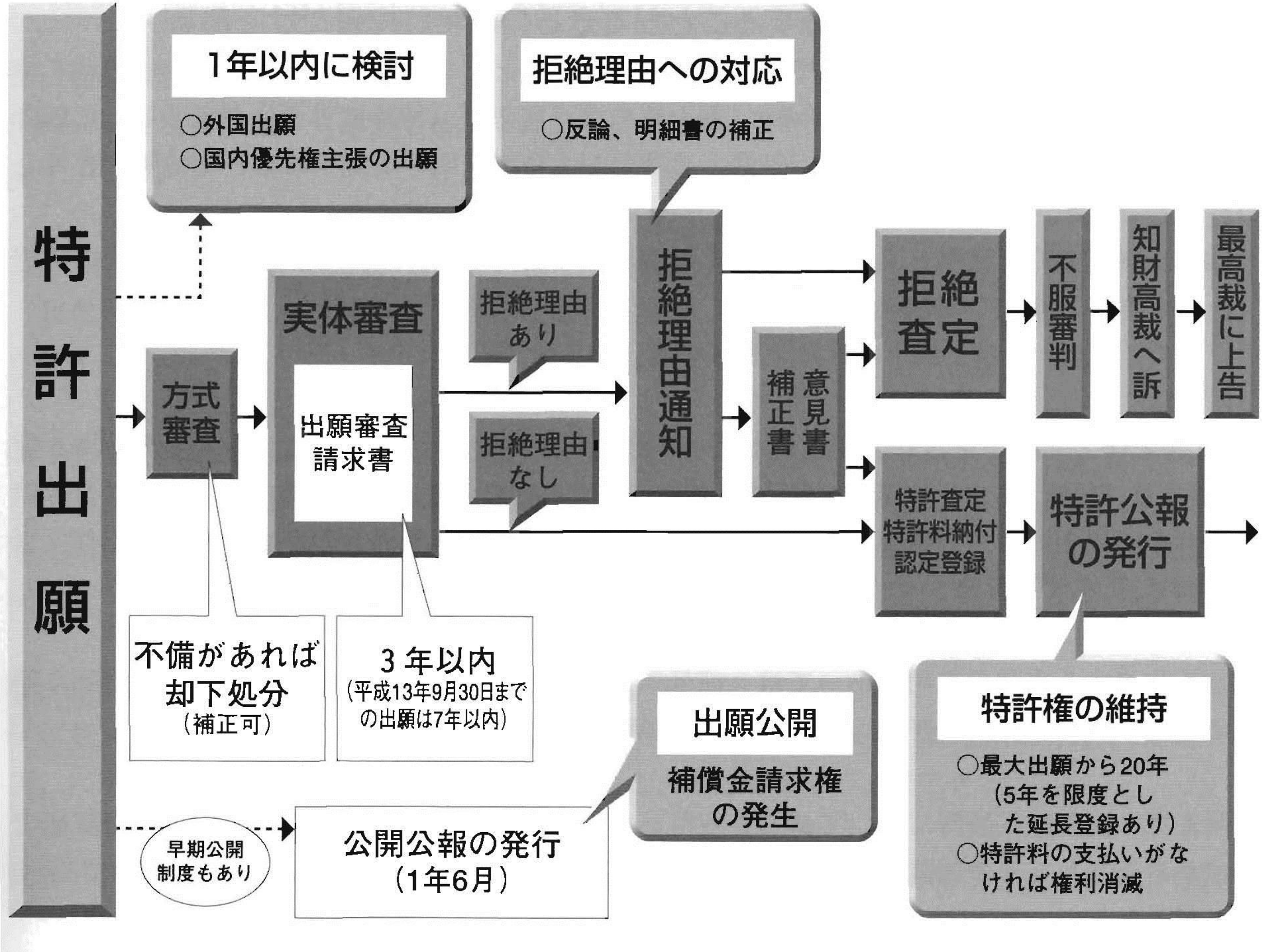
（発明者：笹沼喜美賀）



弁理士の仕事(3)

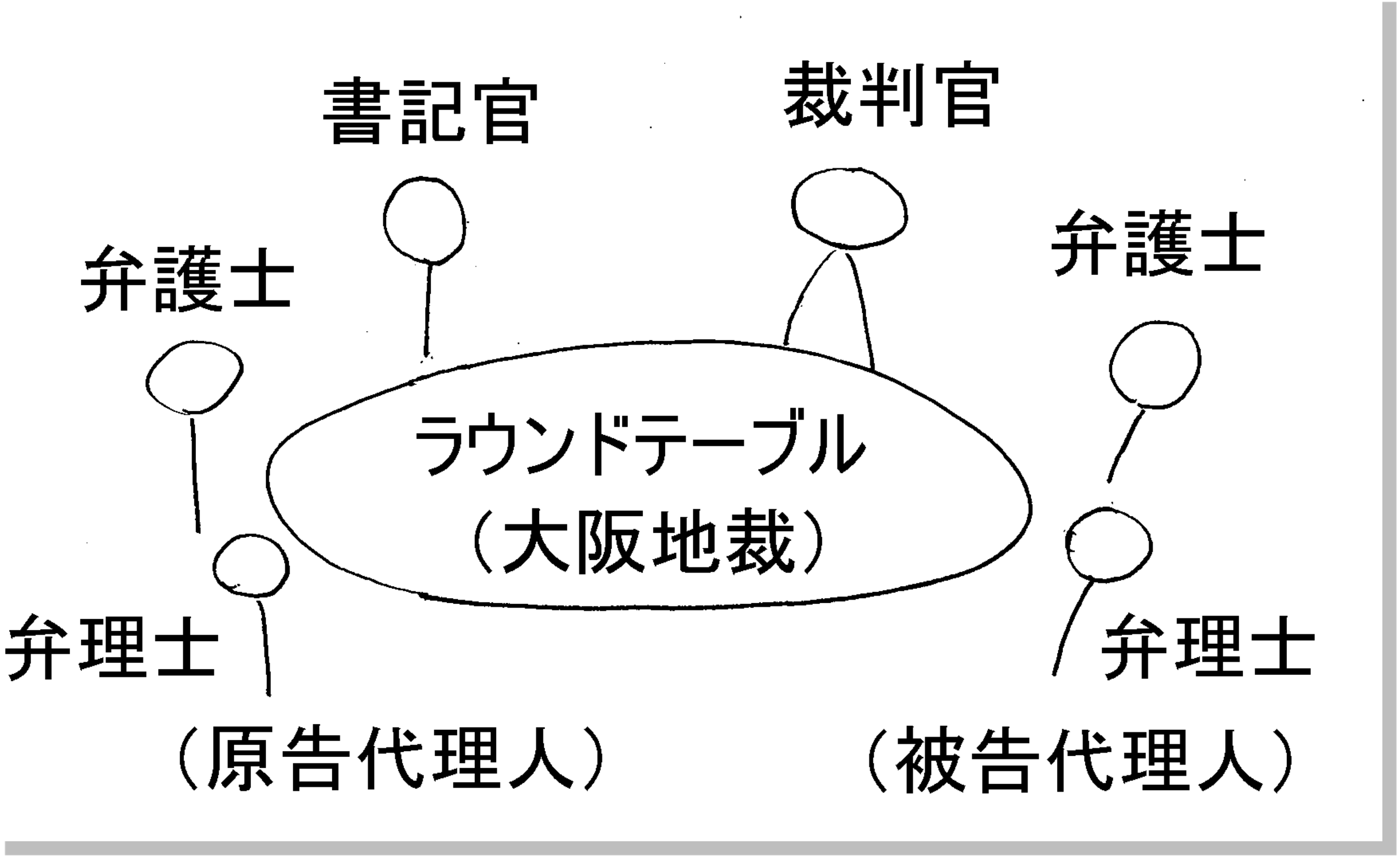


出願から特許取得まで

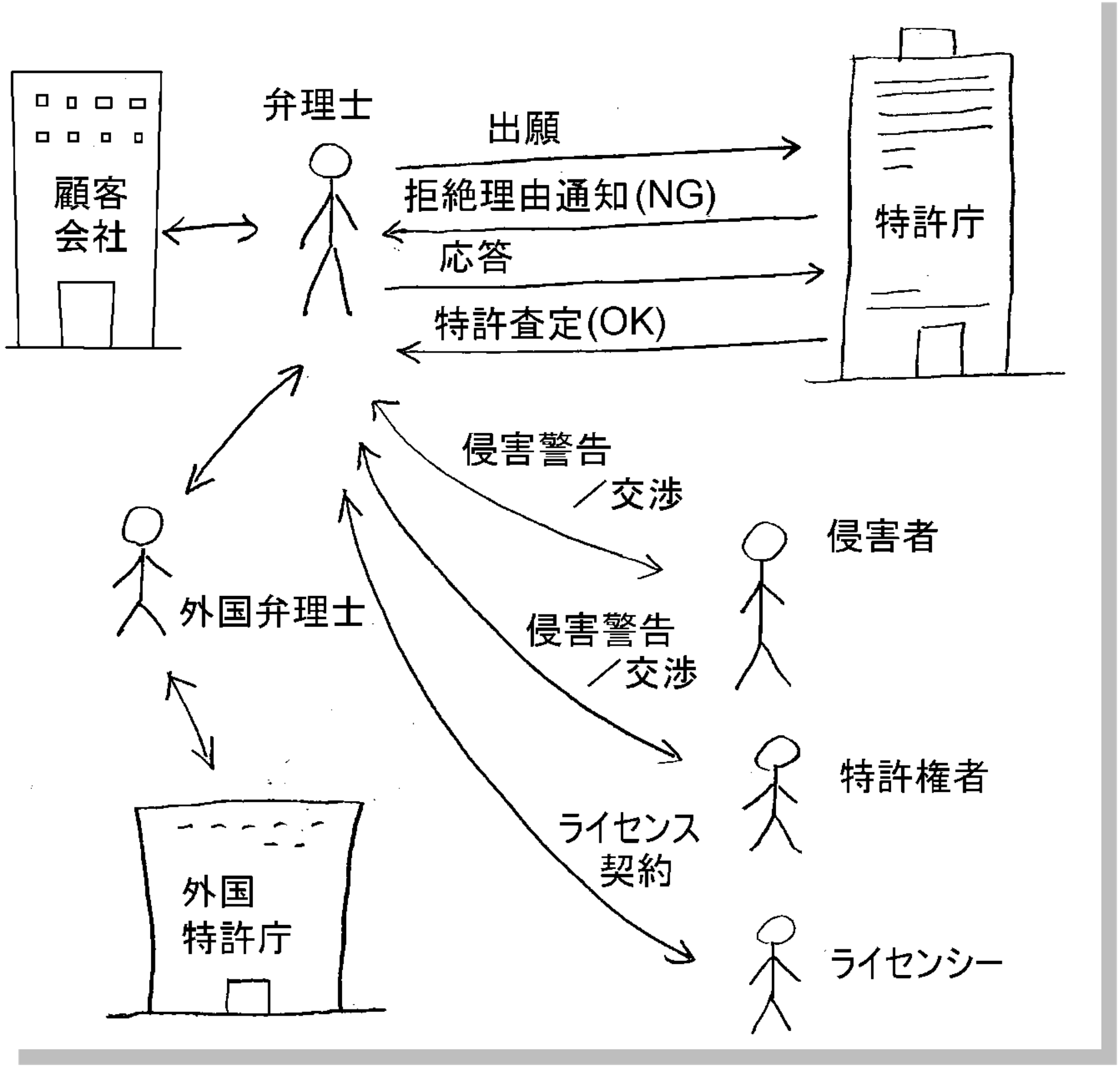


独立行政法人工業所有権情報・研修館発行「ビジネス活性化のための知的財産活用」より

弁理士の仕事(4)



弁理士の仕事(まとめ)



顧客
会社
弁理士
出願
拒絶理由通知(NG)
応答
特許査定(OK)
特許庁
外国弁理士
侵害警告
／交渉
侵害者
侵害警告
／交渉
特許権者
ライセンス
契約
ライセンシー
外国
特許庁

費用はどのくらい？（弊所料金ではありません）

（万円）	特許	実用新案	意匠	商標
出願印紙*	1.5	1.4	1.6	1.2
出願手続	25	25	10	8
審査請求*	20	--	--	--
拒絶応答	10	--	5	5
成功報酬	10	--	5	4
登録料*	1.5	1	2.5	4
合計	70	30	25	22

個人には重い費用負担

- 勉強すれば、自身で出願することも可能。
  →費用は＊印のみ

・趣味の範囲→自身での出願もOK

・本気で事業を考えている→専門家への依頼が望ましい

印紙代が安くなる制度

- 前事業年度の試験研究費及び開発費の合計金額が、売上高（個人事業さんの場合は総 収入）の3%を超えている中小企業さん

→「研究開発型中小企業」として、特許の 審査請求料（約20万円）と、登録に必要な3年分の特許料（約1万5千円）が半額

→職務発明の譲渡を受けるべきことを、職務発明がなされる前にあらかじめ、契約や勤務規則などにより定めていること（「予約承継」）が必要

取り易く使い難い？・・・実用新案 （1）

○ 実用新案は無審査

　→審査請求料（約20万円）が要らない

　→審査官とのやり取りがない（弁理士費用の節約）

　だから、料金が安い

○ 直ぐに登録される

　→権利化を急ぐときには便利

○ 「簡単には思い付かない」のハードルが低い？

　→同じ発明であれば、特許よりも強い権利に（無効にされ難い）？

取り易く使い難い？・・・実用新案 （2）

× 物品の形状、構造、組合せのみ

→方法、材料の発明はダメ

× 権利の存続期間が短い

→出願から10年 （H17年4月1日より前の出願は6年）

× 権利行使（差止請求、損害賠償請求など）の前に、特許庁へ技術評価書を請求して（約5万円）、これを提示して警告する必要あり

・技術評価書・・・ ・5項目の無効理由（新規性、進歩性、拡大先願、異日先願、同日先願）。
・なければ、「6」。
・請求項ごとに評価

取り易く使い難い？･･･実用新案（3）

× 警告、権利行使をした後に、実用新案登録が無効にされた場合には、相手側の損害賠償請求に対し、無過失の立証責任を負う

・どのような場合に、無過失の立証が可能？
→未だ裁判例なし

・特許庁の見解 （特許庁編「工業所有権法逐条解説」第17版）
→登録性を否定しない技術評価書に基づいていた場合でも、
1. 評価書の調査範囲外の先行技術により無効にされたとき
→必要と認められる範囲の調査を行っていたことが必要
2. 無効の理由となる先行技術を知っていた場合
→免責されない

他の士業との連携

中小企業診断士さん・・企業コンサルでの協力

・弁理士は知財の面で事業をサポート

・事業全般を見ることは弁理士には不可能

・中小企業診断士さんとのコラボで知財を生かした事業展開のサポートができないか？

ex.「知的資産経営報告書」のサポート

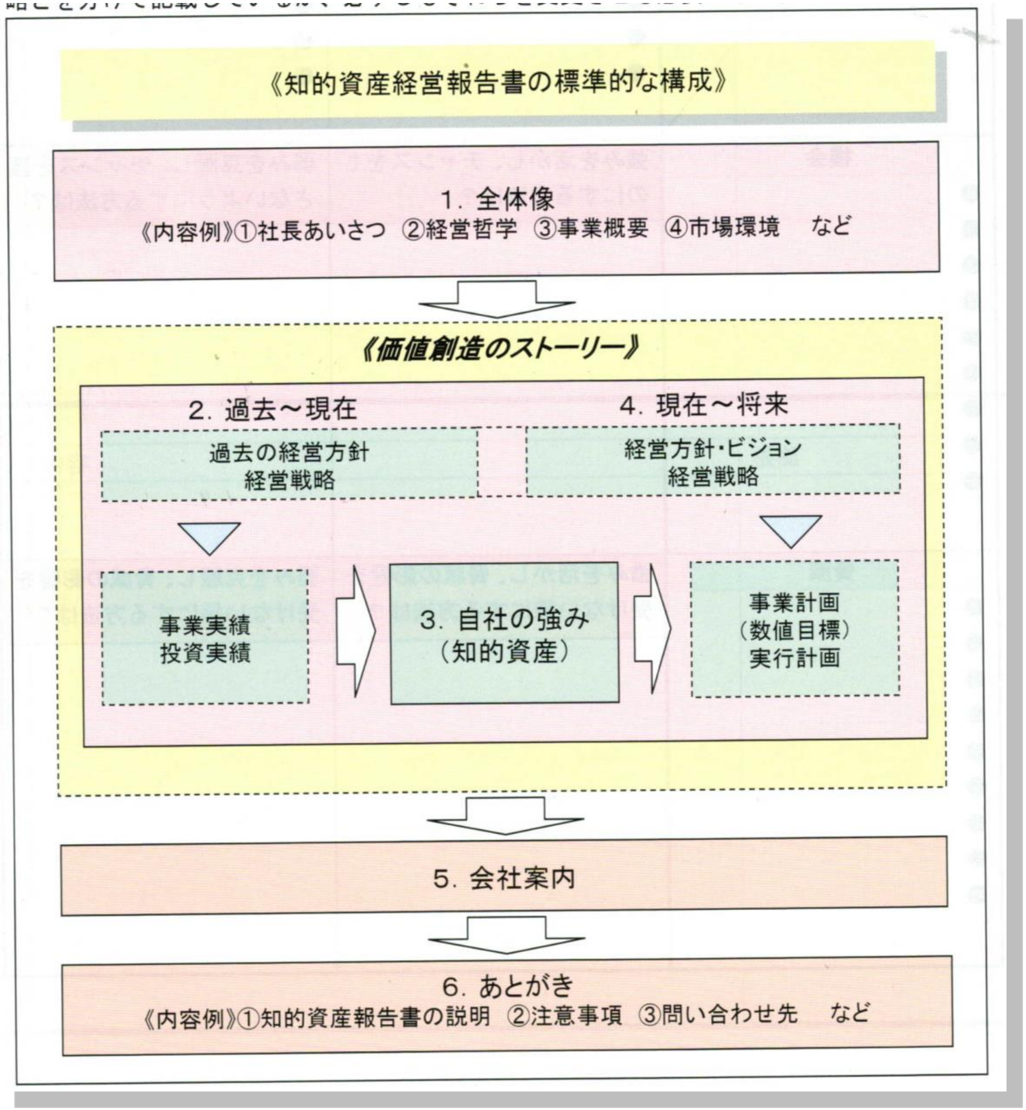
弁護士さん・・共同訴訟代理人（裁判を一緒に）

会計士さん・・侵害による損害額の算定

知財の価値評価

税理士さん・・知財権の取得、売買に伴う税務

知的資産経営報告書(1)



(左図は、中小企業基盤整備機構「中小企業のための知的資産経営マニュアル」より;
次頁も同様)

知的資産経営報告書（2）

【想定する作成支援フローと各概要】

ステップ	Ⅰ準備（１回）	Ⅱ分析（３回）	Ⅲ作成（２回）	Ⅳ検証（１回）	Ⅴ開示支援（－）
概要	・経営者ヒアリング、 ・キックオフミーティング（知的資産認識、開示の必要性共有化） ・開示対象、開示方針決定 ・役割分担決定 ・企業概要・実績まとめ	・ＳＷＯＴ分析 ①外部環境分析：（機会・脅威）（マクロ、ミクロ） ②内部環境分析（強み・弱み） ・知的資産の棚卸 ・現在活用中の指標を確認（ガイドライン等利用）	・価値創造ストーリー作成（整理） ①過去～現在 ②現在～将来 ・裏づけ指標・図・写真などの選定、チェック ・準備した各項目文章の検証 ・報告書の校正	・検証 ① PJメンバーによる検証 ② 専門家による検証 ③ 第三者による検証 ・承認 ①経営者による検証 ②経営者によるサイン ※PJメンバーへの報告会	・開示 ①開示方法・スケジュール決定 ②配布、プレス発表 ・フォロー ①問い合わせへの対応協議 ②問い合わせ内容の整理（社内フィードバック）
企業側作成物	・企業概要 ・業績、投資実績まとめ ・企業理念等記述 ・業界・同業他社情報の収集	・ＳＷＯＴシート作成（強み・弱み・機会・脅威の記述） ・業界・同業他社情報の収集 ・顧客ヒアリング ・社内情報の収集（社内ヒアリング）	・事業計画ドラフト作成（含方針・戦略） ・裏付け指標・図・写真等を準備 ・各項目文章のドラフト作成、チェック	・経営者あいさつ作成 ・開示方法・スケジュールの検討	・次年度の改善ポイント作成 ・次年度作成スケジュール検討

弁理士とはどんな人間？

前職・・多くが元技術者
　　　　大企業の研究開発部門からの転職者も

性格・・細かい
　　　　全体よりも細部に目が

登録者数・・8000人くらい

試験・・15年以上前　　合格者100人／年（3%）
　　　　このごろ　　　　　　　　700人／年（7%）

儲かりまっか？

ふところ・・暖かい？？

・出願数の激減

・弁理士の急増

事務所の規模・・大事務所（100～300人）大阪で数所

大半が1人事務所

元手・・少ない経費で開業可

・パソコン、複合機、机、椅子

知財をめぐる状況（1）

・2008年の出願件数（万件）（特許庁ウェブサイトより）

	特許	実用新案	意匠	商標
日本	39	9.5	3.3	12
中国	23	31	34	80

・2007年の知財訴訟件数（小松法律特許事務所の資料より）

日本　500件弱
（特実160、意匠20、商標80、著作権140）

中国　15，000件（人口比でも日本の3倍！）

知財をめぐる状況(2)

７．国際出願（ＰＣＴ出願）に係る国際公開公報掲載の上位１００位までの出願人
〔世界知的所有権機関（WIPO）発表〕

	出願人	国	国際公開年		
			2007年	2008年	2009年
1	**PANASONIC CORPORATION（パナソニック株式会社）**	JP	2,100	1,729	1,891
2	HUAWEI TECHNOLOGIES CO., LTD.	CN	1,365	1,737	1,847
3	ROBERT BOSCH GMBH	DE	1,146	1,273	1,586
4	KONINKLIJKE PHILIPS ELECTRONICS N.V.	NL	2,041	1,551	1,295
5	QUALCOMM INCORPORATED	US	974	907	1,280
6	TELEFONAKTIEBOLAGET LM ERICSSON (PUBL)	SE	597	984	1,240
7	LG ELECTRONICS INC.	KR	719	992	1,090
8	**NEC CORPORATION（日本電気株式会社）**	JP	626	825	1,069
9	**TOYOTA JIDOSHA KABUSHIKI KAISHA（トヨタ自動車株式会社）**	JP	997	1,364	1,068
10	**SHARP KABUSHIKI KAISHA（シャープ株式会社）**	JP	702	814	997
11	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT	DE	1,644	1,089	932
12	**FUJITSU LIMITED（富士通株式会社）**	JP	708	983	817
13	BASF SE	DE	810	721	739
14	3M INNOVATIVE PROPERTIES COMPANY	US	769	663	688
15	NOKIA CORPORATION	FI	822	1,005	663
16	MICROSOFT CORPORATION	US	845	805	644
17	SAMSUNG ELECTRONICS CO., LTD.	KR	598	639	596
18	NXP B.V.	NL	241	407	593
19	**MITSUBISHI ELECTRIC CORPORATION（三菱電機株式会社）**	JP	279	503	569
20	HEWLETT-PACKARD DEVELOPMENT COMPANY, L.P.	US	405	496	554
21	MOTOROLA, INC.	US	[illegible]	[illegible]	[illegible]

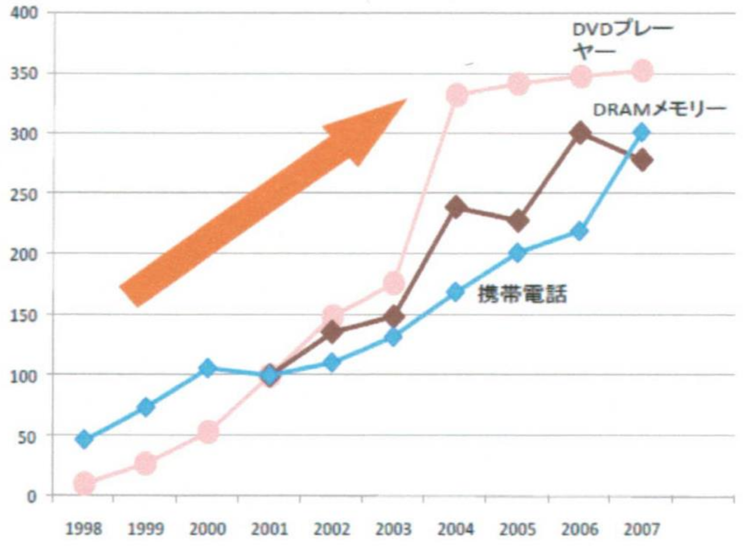
（特許庁ウェブサイトより）

知財をめぐる状況(3)

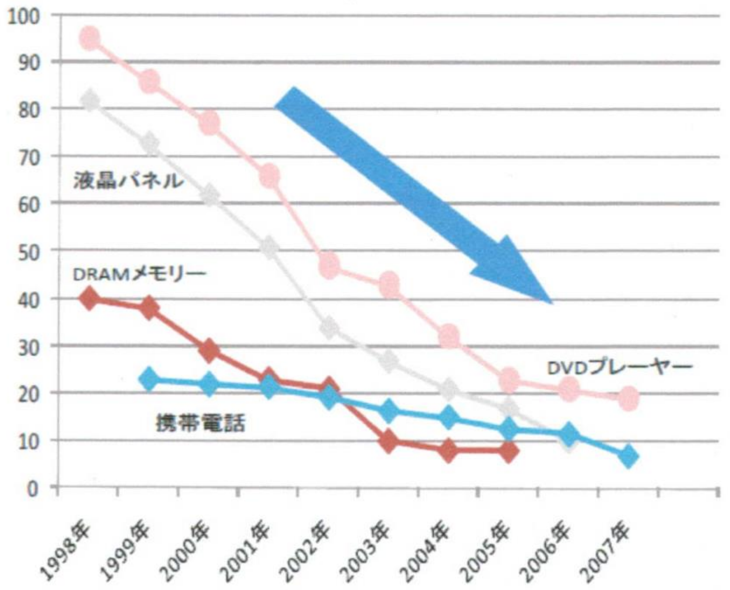
○太陽電池

- 日本が高い技術力を有する分野においても、世界的な競争が激化し、日本の強みを活かすことが難しくなってきている。
- 例えば、太陽電池では、日本は圧倒的なシェアを誇っていたが、ここ数年その地位が低下している。

世界市場の伸び(2001年を100とした場合)



世界市場に占める日本のシェア



出典:「研究開発成果の普及のための標準化の推進及びアジアへの展開」(経済産業省、2010年4月)

(左図は知的財産推進計画2010より)

お上の政策は･･･

「知財立国」の宣言

資源に乏しい日本は、頭脳の産物である知的財産で国作りする他ない、という認識のもと、「知財立国」への途を歩み始めました。

2002年、政府（小泉内閣）は、「知財立国への道」を宣言し「知的財産基本法」を制定、総理大臣を本部長とする「知的財産戦略本部」を設置しました。

それ以後、毎年「知的財産推進計画」が策定され、数々の具体策を打ち出しています。

知的財産推進計画2010（1）

1．国際標準の獲得による競争力強化

（１）先端医療（iPS 細胞、ゲノム、先端医療機器）
担当府省：内閣府、文部科学省、厚生労働省、経済産業省

（２）水
担当府省：厚生労働省、経済産業省、国土交通省、環境省

（３）次世代自動車
担当府省：経済産業省、国土交通省

（４）鉄道
担当府省：経済産業省、国土交通省

（５）エネルギーマネジメント（スマートグリッド、創エネ・省エネ技術、蓄電池）
担当府省：総務省、経済産業省

（６）コンテンツメディア（クラウド、３Ｄ、デジタルサイネージ、次世代ブラウザ）
担当府省：総務省、経済産業省

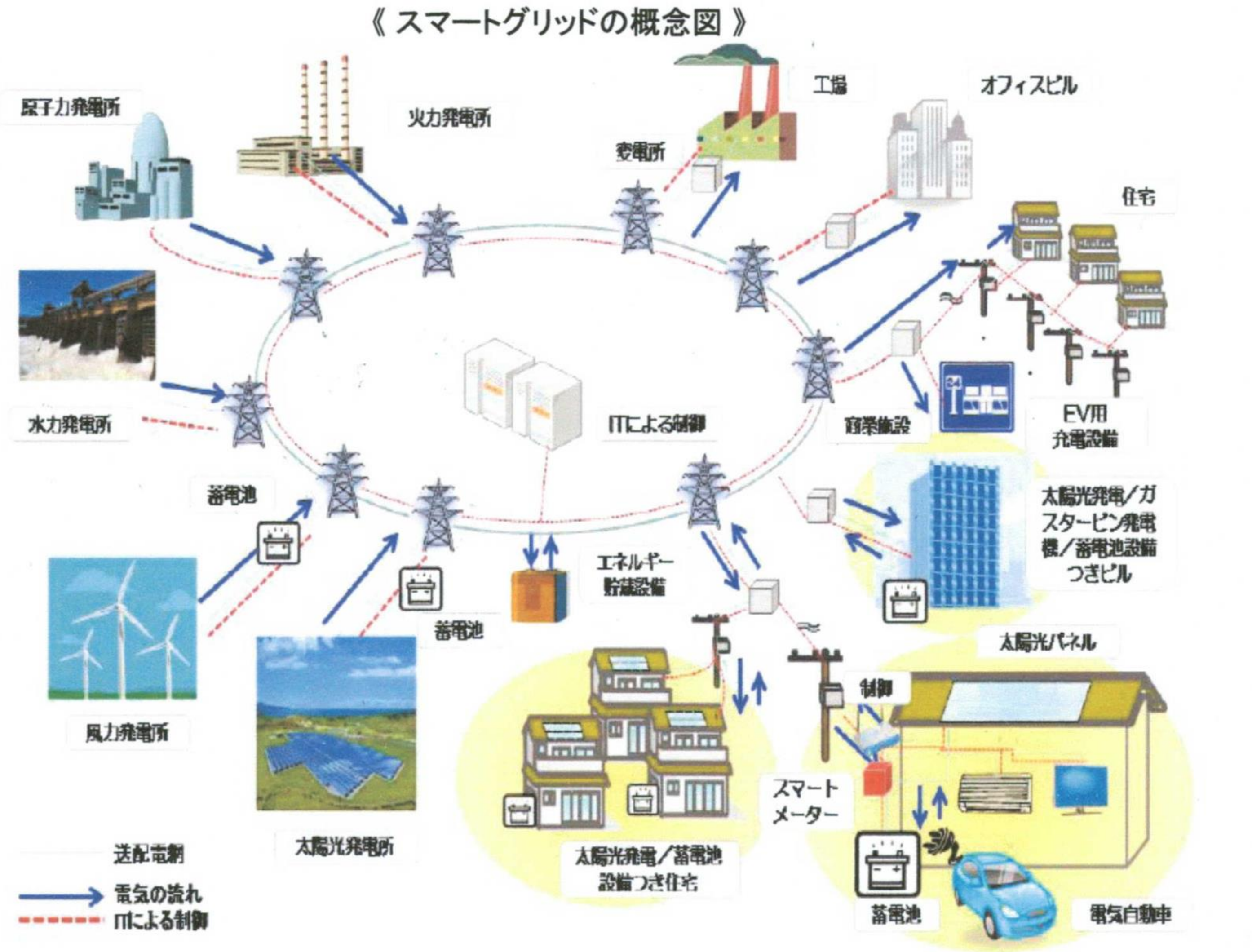
（７）ロボット
担当府省：厚生労働省、経済産業省

発光ダイオード･･･

電流を流すと光を出すダイオード

左図は「学研サイエンスキッズ」のウェブサイト（http://kids.gakken.co.jp/kagaku/nandemo/0712.html）より

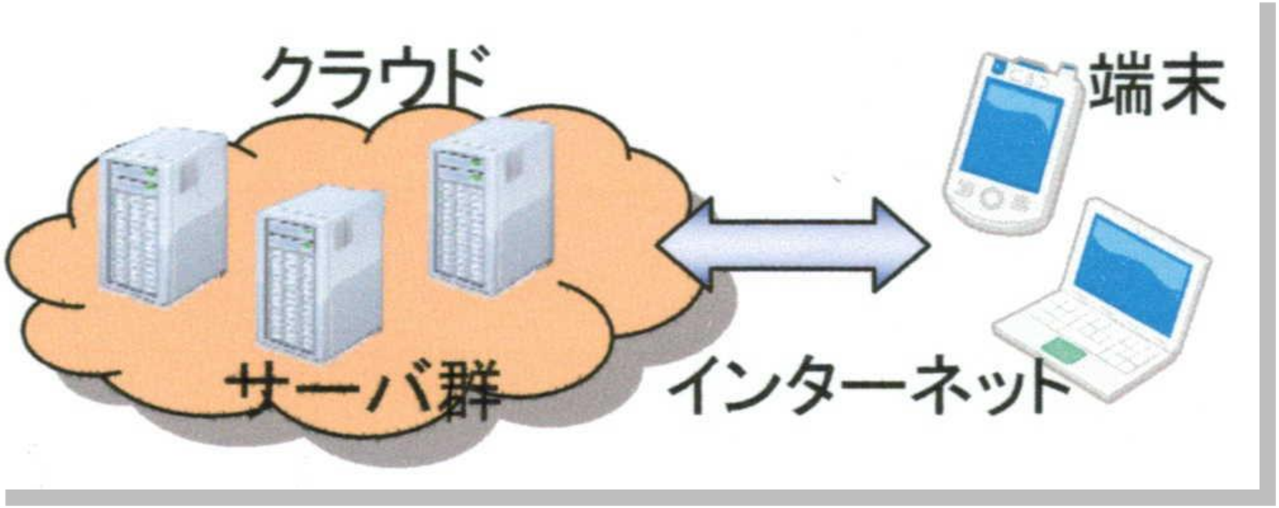
知的財産推進計画2010(2)



出典:「次世代エネルギーシステムに係る国際標準化に関する研究会報告書」(経済産業省)

(左図は知的財産推進計画2010より;以下も同様)

知的財産推進計画2010(3)



重作業補助

出典:「医薬品・医療機器分野における経済産業省の施策について」(経済産業省)

©2009 FOXand its related entitles All Rights Reserved

AVATAR

タイタニックを上回る史上最高の興行成績

Disney/Pixar.All Rights Reserved

カールじいさんの空飛ぶ家

米国のアニメは今後全てが3D化の方向

出典:パナソニックHP

パナソニックが発売している3DTV

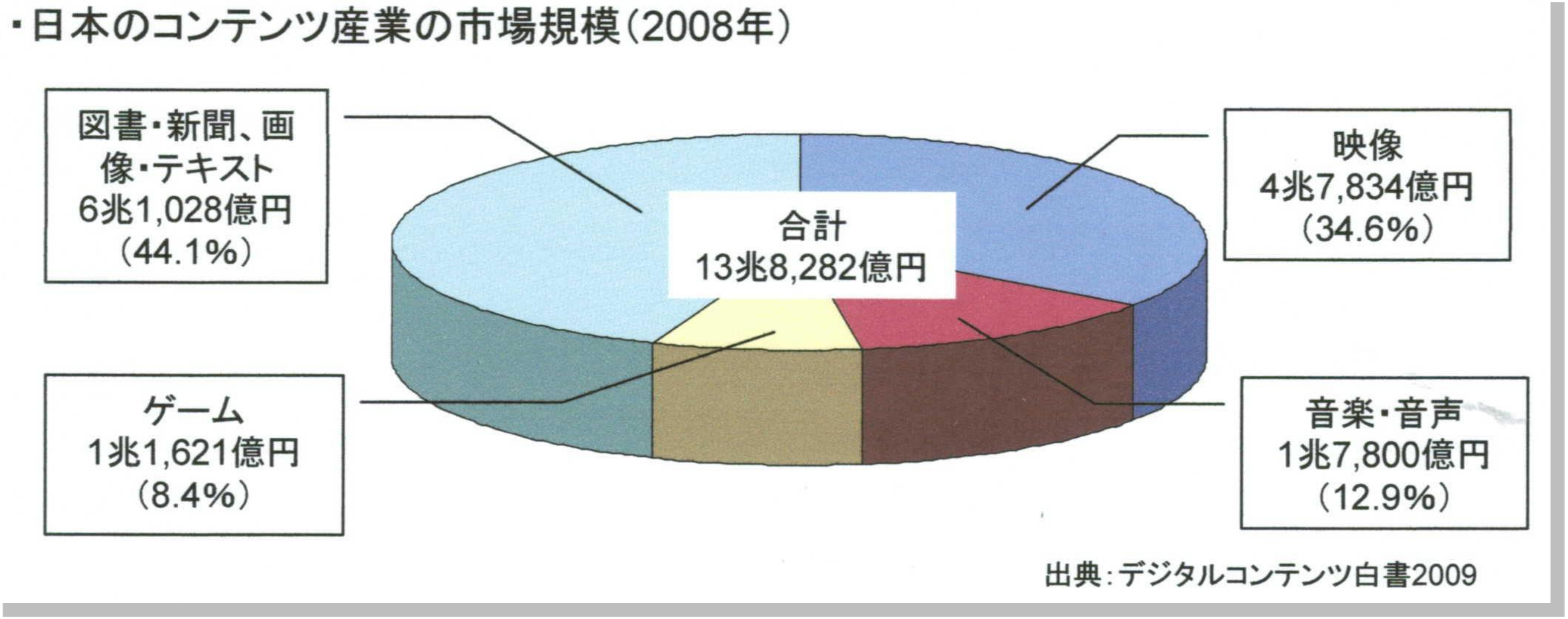
知的財産推進計画2010（4）

２．コンテンツ強化

- コンテンツの海外展開を支援
- 国際共同製作の支援
- コンテンツのデジタル化・ネットワーク化を支援

  例：書籍の電子配信、映画館の3D化
- 著作権侵害防止技術の開発・活用を支援

知的財産推進計画2010(5)



(上図は知的財産推進計画2010より;以下も同様)

知的財産推進計画2010(6)

○コンテンツ産業の海外売上の日米比較

米国と比較すると海外売上比率が低く、その向上が必要。

日米の海外収入比較(2008年)

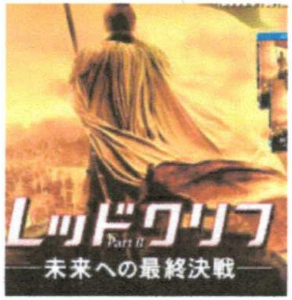
	海外収入	海外/国内比
日本	約０．６兆円	約４．３％ （国内市場は約１４兆円）
米国	約８．５兆円	約１７％ （国内市場は約５０兆円）

出典:総務省ICTビジョン懇談会

知的財産推進計画2010（7）

○最近の海外展開の取組例

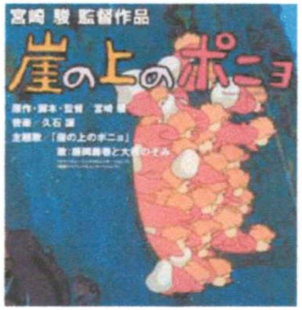
国際共同製作等、海外と連携して海外展開を図る動きが出てきており、こうした動きを加速化していく必要。



©2008 Three Kingdoms Ltd.

中国人監督を起用し、中国等との国際協同制作。

2008年、日本、中国で大ヒット。



© 2007-2010 STUDIOGHIBLI,Inc All Rights Reserved.

米国ディズニーと提携し、米国900以上のスクリーンで上映。

2008年、日本で大ヒット。米国興業収入約15億円

知的財産推進計画2010(8)

○書籍の電子配信

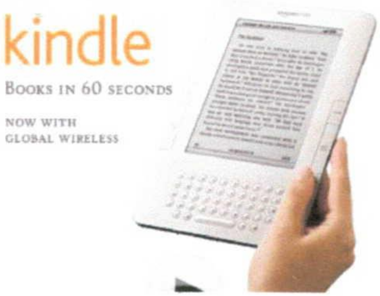
・ 我が国の電子配信は従来携帯コミックが中心であったが、米国では書籍全体の電子配信の動きが急ピッチで進んでおり、対応が急務となっている。

Google books

和解により検索対象を英語圏に限る方向。

↑

＊国立国会図書館の取組
・ 21年度補正予算により約90万冊の電子アーカイブ化を推進中。国立国会図書館の取組と連動して、昨年11月に関係者から成る日本書籍検索制度提言協議会が立ち上げられた。



出典:「Kindle」Official Site
Kindle:30万冊以上を購入可能(英語版のみ)

iPad

出典:
「iPad」Official Site

Reader

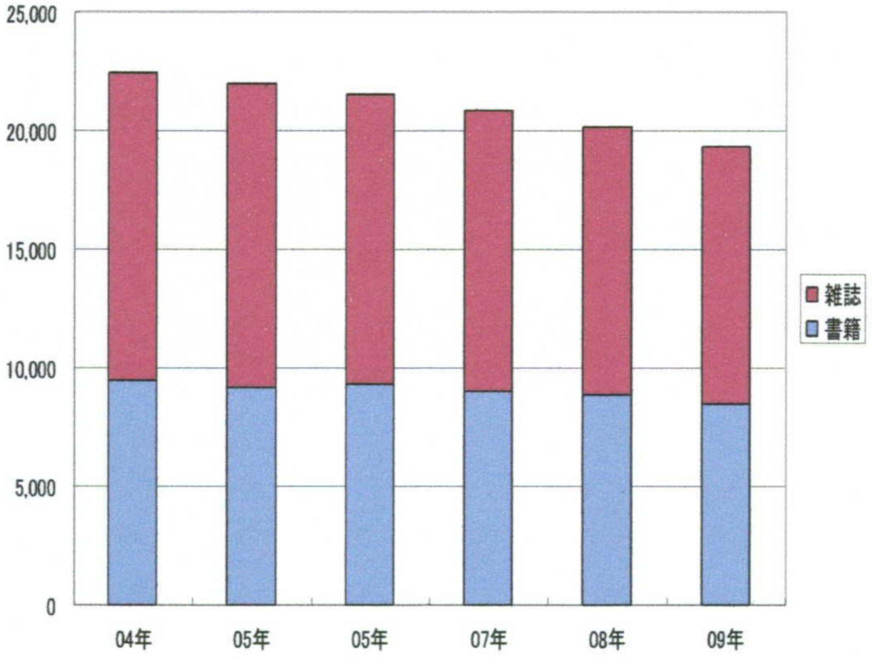
出典:
「Reader」Official Site

↑

＊民間のビジネスベースの取組
・ 大手出版社から成る日本電子書籍出版社協会を2月に立上げ。
・ 雑誌の電子配信に係る実証実験を1月から開始。

知的財産推進計画2010(9)

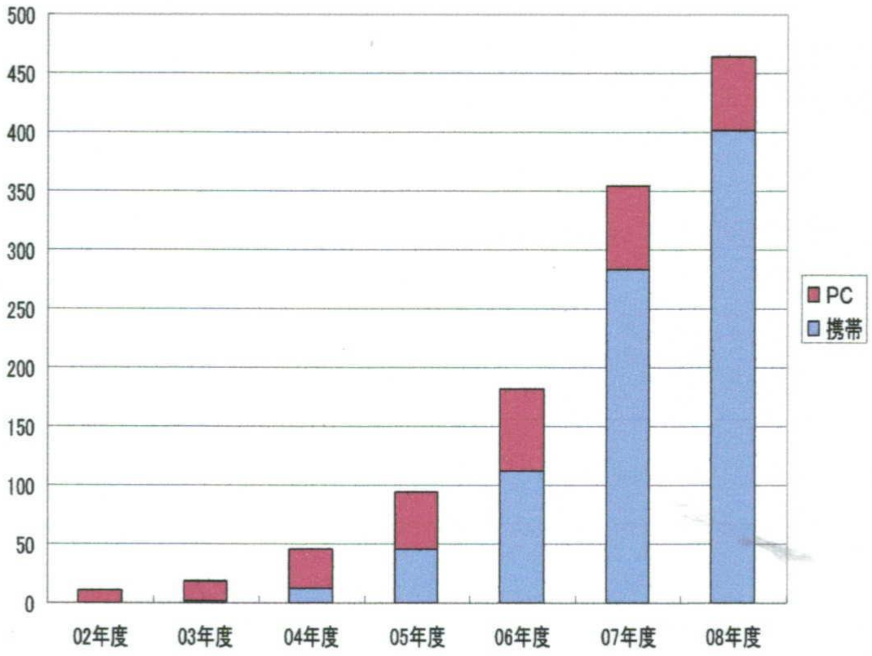
〇出版物推定販売額推移



・　日本の2009年度の書籍・雑誌の推定販売額は、前年比4.1%減の1兆9536億円となり、2兆円を下回った。
（出典：出版指標年鑑）

その一方 ➡

〇電子書籍市場規模



・　日本の2008年度の電子書籍市場規模は464億円と推計されており、前年比131%と順調に成長している。内訳は、ケータイ向け電子書籍市場が402億円であり、電子書籍市場全体の86%を占める。
（出典：impress R&D　ホームページ）

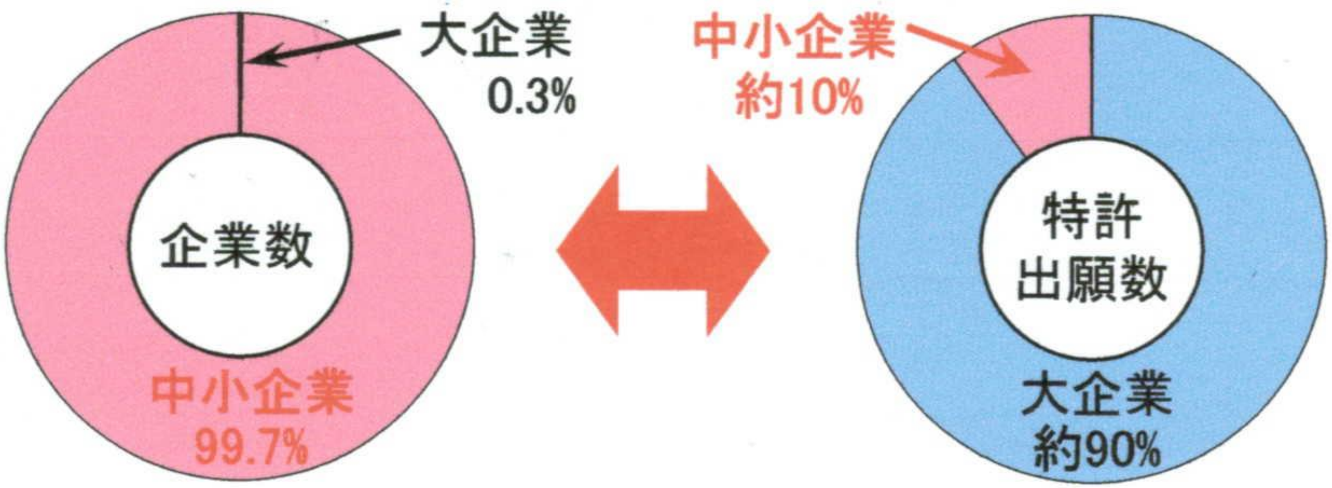
知的財産推進計画2010（10）

３．中小ベンチャー支援など

例：
- 弁理士費用を含めた出願支援
- 特許関係料金の減額･免除制度の改善
- 外国出願費用の助成
- ワンストップ相談窓口の整備
- ノウハウ秘匿の啓発活動
- 営業秘密管理指針の普及
- ブランド戦略の普及啓発
- 産官学共同創造力の引き上げ

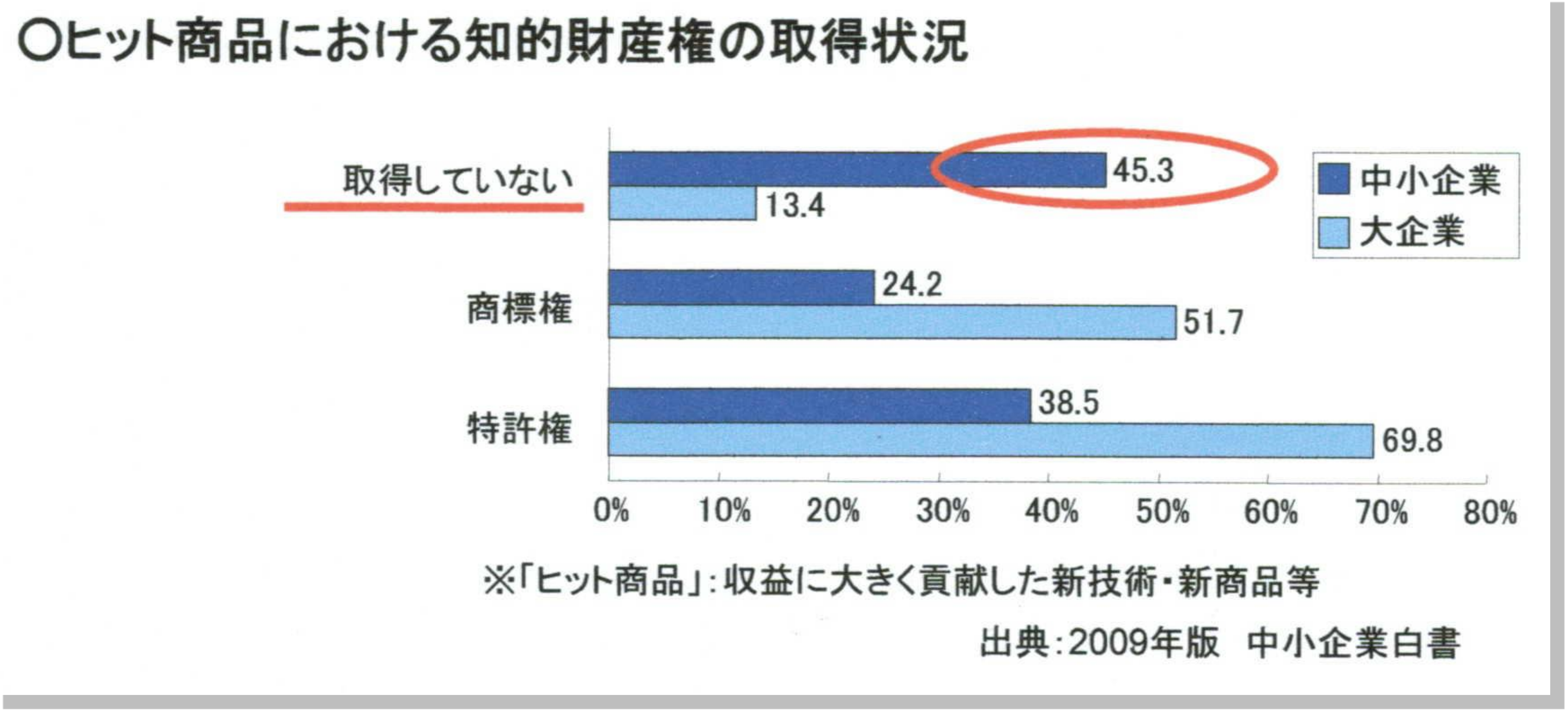
知的財産推進計画2010（11）

○企業数、特許出願件数に占める中小企業の割合

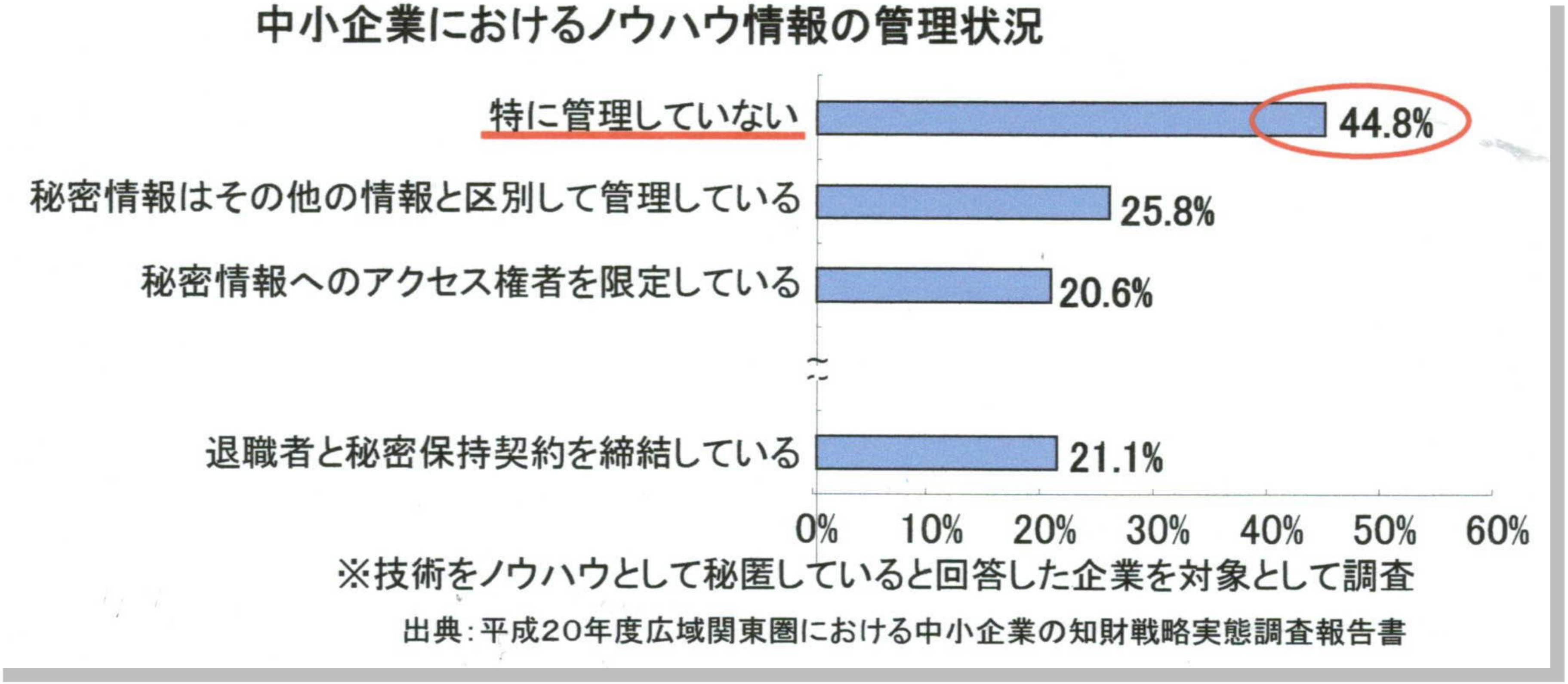


出典：2009年版　中小企業白書・特許行政年次報告書

知的財産推進計画2010（12）



知的財産推進計画2010(13)

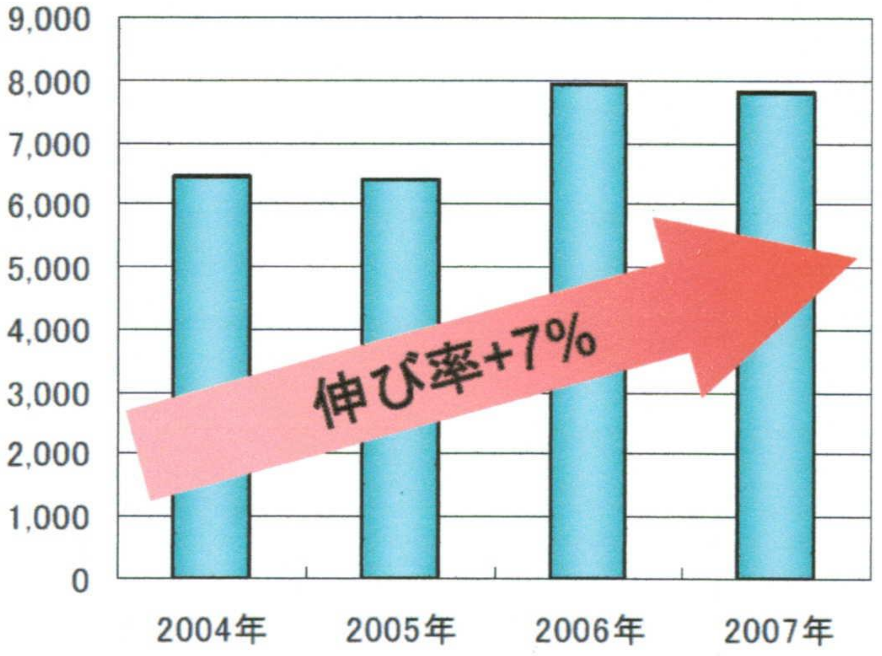


知的財産推進計画2010（14）

○中小企業による海外での知的財産権の取得

・経済のグローバル化、新興国の追い上げにより国際競争が激化する中、海外での円滑な事業展開を図る上では、それを可能とする知的財産権の取得が必要となってくる。

中小企業による海外への特許出願の推移



出典：産業構造審議会・第13回知的財産政策部会資料（データは特許庁による推計に基づく）

発明によってはノウハウとして秘匿も

・リバースエンジニアリングによって他社に知られることのない発明
　→ノウハウとして秘匿する途も

ex.　製造方法、製造機械、食品のレシピ・・・

cf.　特許出願→・公開→マネされる
・権利は有限（出願後20年まで）
・侵害事実の発見／立証が難しい

・コカコーラの例　→　特許にしていたら、独占は続かなかっただろう。

・但し、他人の実施や特許化は阻止できない

ノウハウ秘匿の場合の注意（1）

・秘密として管理することが必要

→　　・秘密情報であることの明示　（「マル秘」マーク）
　　　・アクセスの制限　　（金庫、ID、パスワード）
　　　・誓約書／就業規則に明記
　　　・日頃の指導

∵　　・秘密の漏洩を防ぐ手だて
　　　・営業秘密として不正競争防止法による救済（差止／損害賠償／刑事罰）の要件

・不正競争行為
　・従業員が退職後に競合会社で、前会社の営業秘密を使って製品の製造を担当（2条1項7号）
　・競合会社の退職従業員から営業秘密を入手する（2条1項8号）

＊経済産業省「営業秘密管理指針（改訂版）」（平成22年4月9日）に詳細な手順が紹介されています。

ノウハウ秘匿の場合の注意（2）

（具体例）
・秘密情報であることの明示
　・「マル秘」マーク
　・何でも「マル秘」はダメ
　・重要なものとそうでないものがあれば、段階的に（高度なやり方）

・アクセスの制限
　・社長の机の鍵付き引き出し
　・金庫
　・ID／パスワード　→　パスワードを書いたシールをパソコン端末に貼っていた→×
　（有名無実化。裁判所→形式ではなく実質を見る）
　・「マル秘」のランクに応じて、範囲も段階的に（不必要に知らせない）（高度なやり方）

・誓約書／就業規則に明記
　・入社、退職時に誓約書
　・部署が変わって、アクセス範囲が変わるときにも

・日頃の指導
　・朝礼で意識を喚起

ノウハウ秘匿の場合の注意(3)

- 他社が特許取得しても実施できる権利(先使用権)の確保が必要
  - ・先使用権・・・先に発明して実施・実施準備をしておれば、その後に他社が出願して特許を取っても、実施し続けることができる権利。
  - ＝先に実施している者は、後に出願された特許に対抗できる。

→特許出願前に発明実施の事業／その準備をしていた事実、を立証するための資料を保管

- ・ラボノート(市販品あり)
- ・技術成果報告書／設計図／仕様書／事業計画書／事業開始決定書／見積書／請求書／納品書／受注簿／作業日誌／カタログ／パンフ／商品取扱説明書 （特許庁資料より）
- ・公証人制度の利用(確定日付印は￥700)
- ・(出願しない)特許明細書の作成保存が望ましい
  - →設計変更の技術的同一性の判断に有利となる可能性有り

＊ラボノートは、

- ・「先使用」の証明だけでなく、ノウハウライセンスを受けるときに、「既に知っていたこと（自社で既に持っているノウハウであること)」の証明のためにも有用。
- ・米国出願の「先発明」の証明のためにも有用。

ノウハウ秘匿の場合の注意（4）

・他人の出願前に実施・実施準備していた発明を、その後に改良して実施することがある（むしろ多い）。

→先使用権が認められる「実施又は準備をしている発明の範囲」とは、「実施形式に具現されている技術的思想すなわち発明の範囲」（最高裁S61判決）

→技術的思想（発明）同一の範囲であればOK

→「技術的思想（発明）同一の範囲」とは？・・・分かり難い

→そこで、<u>ノウハウ秘匿するときにも、あたかも特許出願するときのように、特許明細書を作成しておき、特許請求の範囲として、具体例から抽出した発明を記載しておく</u>

→有効性が争われて判断された裁判例はない。
→しかし、有効である可能性があり、特許庁は薦めている。

出願後までは発明を秘密に

出願前に発明の内容が世の中に知られると、「新しい」発明でなくなります
→出願完了日の翌朝までは「心を鬼」にして秘密に （時・分の立証は困難）

例：
- ×　秘密（守秘義務）の約束をしていない人に一人だけ教えた
- ○　秘密（守秘義務）の約束をした1000人の人に教えた
- ×　発明品を販売した
- ×　マーケット調査のために、試験的に販売した
- ×　発明内容が分かるような仕方で、発明品を雑誌、パンフ、インターネットで宣伝した
- ×　学会で発表した

試験、刊行物発表、インターネット公表、（特許庁長官指定の）学会・博覧会での発表・展示の場合：

1. 最初の発表から6箇月以内に出願する
2. 出願と同時に例外規定適用を受ける旨を願書に記載
3. 出願から30日以内に証明書を特許庁へ提出

→例外的な扱いを受けることができる
（注意）これに頼るのは危険

気を付けよう･･･アイデア売込み交渉

・交渉前に特許出願しておくのが原則

∵　交渉先にアイデアを盗用される恐れがある

・特許出願が間に合わなかったら

→　・秘密保持の誓約書を準備して、署名捺印してもらう

・又は、　秘密保持の一筆を書いてもらう

（秘密をもらさない、目的外の使用をしない）

・図面などの資料（話の内容も書面に）のコピーに、受領の署名をもらう。

・相手会社からの共同出願の提案に要注意

→　共有特許権者は、他の共有者の承諾なしに特許発明を実施できる

→相手の製造力・販売力が大きければ、特許権を譲渡したのと同じ結果に

掘り出してみよう知的財産

- 会社には、永年の間に工夫してきた技術、他社にはないかもしれない技術が、沢山。

  ・知的財産は、新たに生み出す前に、既に会社に眠っているかもしれません。
  ・そのような知的財産を掘り起こしてみましょう。

- 自社でやっていることを、ノートに書き出してみましょう。きっと見つかります。それが貴方の会社の知的財産です。

- 自社の強みの発見にもつながります。

  ・自社の強みが分かれば、それを生かす知恵も生まれてきます。
  ・ビジネスチャンスの発見にもつながるのでは？
  ・ニュースや宣伝広告や雑誌や、いろんな情報を見る目が違ってくるのでは？

創り出してみよう知的財産・・・（発明の巻１）

発明のきっかけはいろいろ・・・

・従来製品の欠点を挙げる
・顧客様からの新機能の要望
・顧客様からの製品へのクレーム（抗議）
・普段経験している不便に注目
・特許データベース（電子図書館）等からヒント
・何の関係もなしに突然ひらめく
・・・・・・

一人でやるより複数人

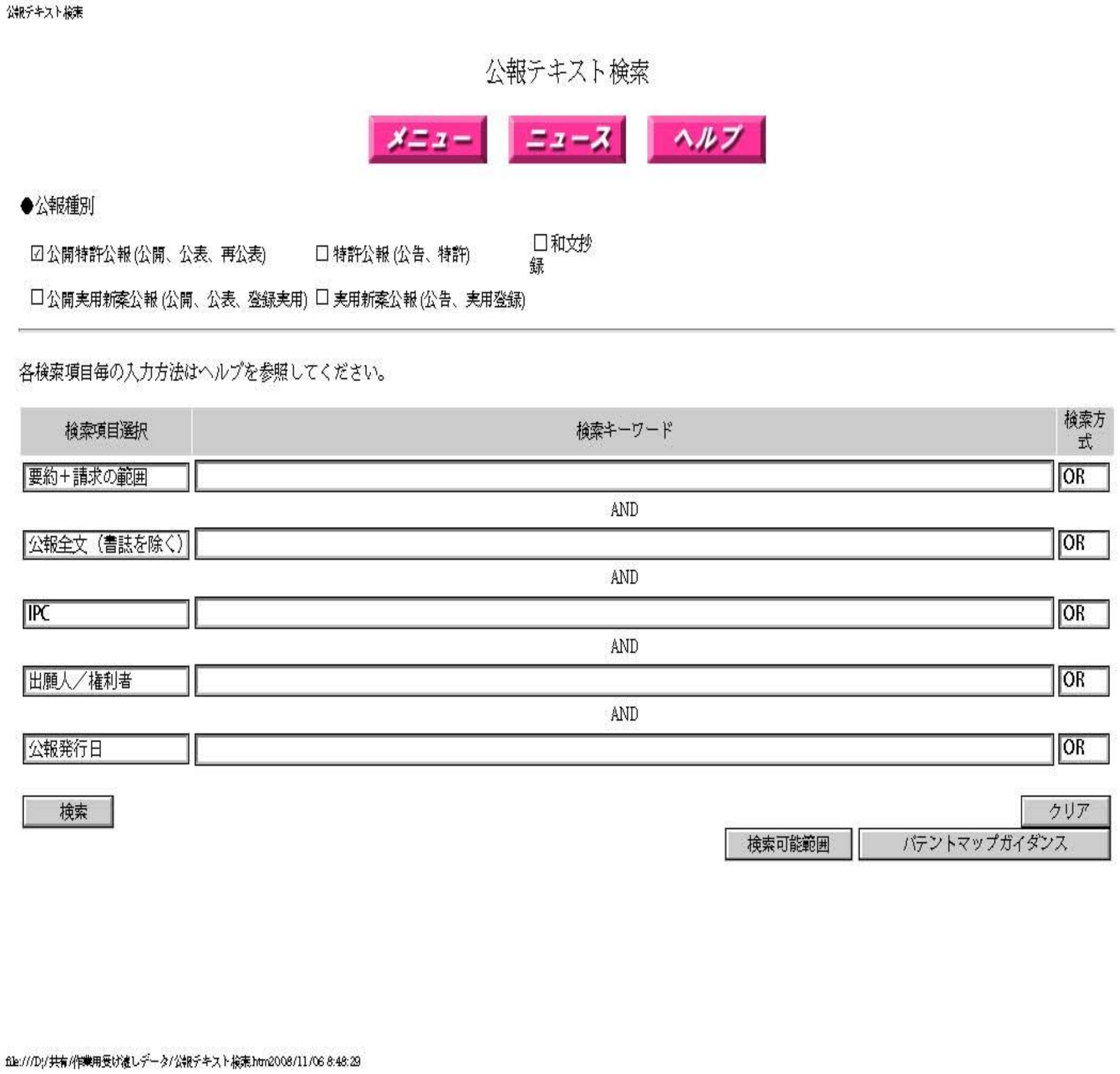
創り出してみよう知的財産･･･（発明の巻２）

・従来製品の欠点を挙げる
･･･欠点はそのまま、発明が解決すべき課題になる。
・顧客様からの新機能の要望
･･･会社の営業さんから入ってくることが多いのでは。
お客様の要望ですから、大なり小なりニーズがあることになる。
売れる商品作りに結びつき易い。
・顧客様からの製品へのクレーム（抗議）（吉田芳春弁理士より）
･･･クレームも、お客様の要望。
「～が悪い」は、裏返しにすれば、「～して欲しい」という要望でもある。
やはり、売れる商品作りに結びつき易いのでは？
クレームはノートに記録しておいて、発明の種として利用するとよい。
・普段経験している不便に注目
･･･いつも不便を経験していながら、見過ごしていることが多いのでは。
･･･これを意識化する。
・特許データベース（電子図書館）等からヒント
･･･従来技術を眺めていると、ヒントとなって、新しい技術が生まれることも。
・何の関係もなしに突然ひらめく
･･･休んでいるとき、風呂、寝る前など、ふっとひらめくことも。
･･･普段から問題意識を持っていることが大事。
・その他いろいろ
・発明は、一人でやるより複数人
・ブレーンストーミングと呼ばれる。他人の提案をけなさないことが大事。検討はその後に。

「特許庁電子図書館」を利用しよう

http://www.ipdl.inpit.go.jp/homepg.ipdl

- 特許情報センター（1階）の利用・・・無料、指導員付き
- 自社の机上でやる前に、一度利用してみると良い



創り出してみよう知的財産・・・（発明の巻3）

解決法が見つかったら、売れるか？を考える

・マーケティング

・営業担当者の意見

・自分が買いたくなるか、顧客の目で素直に

解決法が見つかったら、特許が取れそうか？を考える

・特許庁電子図書館で調べよう（無料で誰でも）

→明細書・図面全体に記載や示唆がないか

・他人の特許を侵害しないかも併せて

→特許請求の範囲の発明を含んでいないか

OKならば、製品開発GO／NGの事業判断

・資金、開発資源、販売ルート、会社の強み、事業方針・・・に照らして

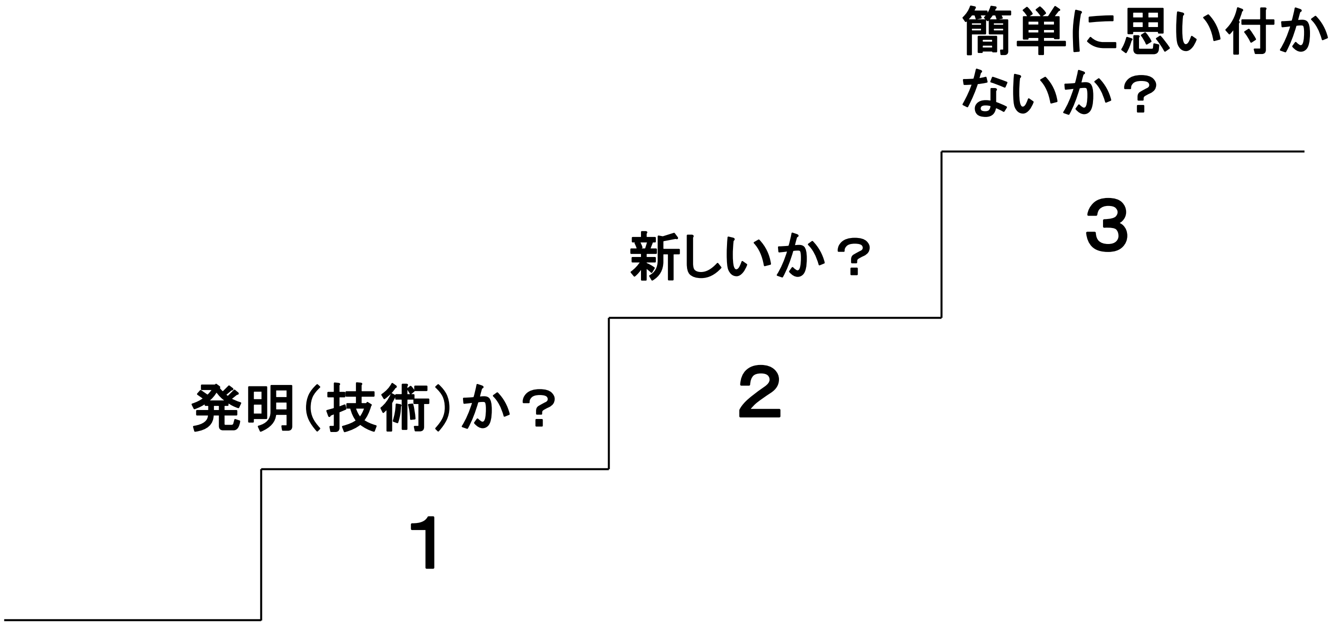
・知的財産権の活用戦略（例、自社製造せずライセンス供与のみ）も同時に

開発着手後には、さらに具体的な発明が生まれる。

どんな発明が特許になる？

特許のための3つのハードル

→特許調査（特許庁電子図書館）の結果で判断しよう



ビジネスの方法は特許になる？

ビジネスの方法は特許になる？

・ビジネスの方法、ゲームの方法、計算の方法→発明（技術）でない

・コンピュータが、これらの方法を実行するもの→発明（技術）となる

ビジネスの方法（例：英語の教え方）を考えたら・・・・

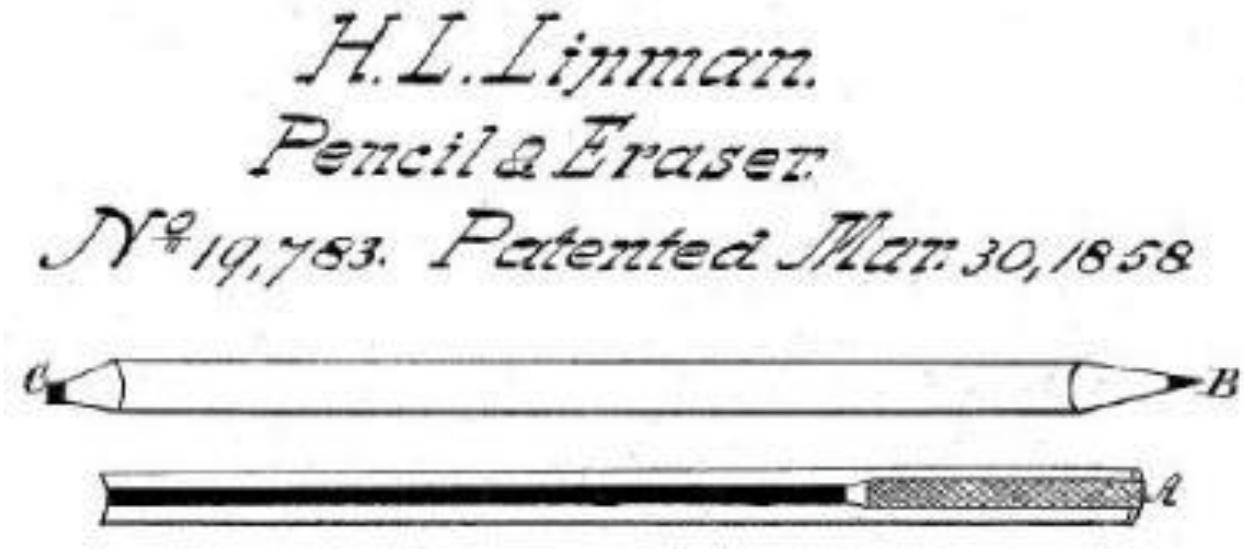
・ビジネスの方法がコンピュータで実現でき、簡単に思い付かない、
しかも実用的→特許出願

・道具を使う→（教材）
・道具に技術的特徴あり→特許出願、実用新案登録出願
・道具のデザインに特徴あり→意匠登録出願

・マニュアルを使う→（指導マニュアル）
・ノウハウとして秘密管理→不正競争防止法
・表現そのものは著作権で保護

・ビジネス自体に好いネーミングを付ける→商標登録出願

簡単に思い付かない？（1）



（丸山満徳氏のウェブサイトより）

・消しゴム付鉛筆の発明（米国人が1858年に米国特許取得）
・その後、簡単に思いつく発明として、特許無効に。
・本当に簡単か？

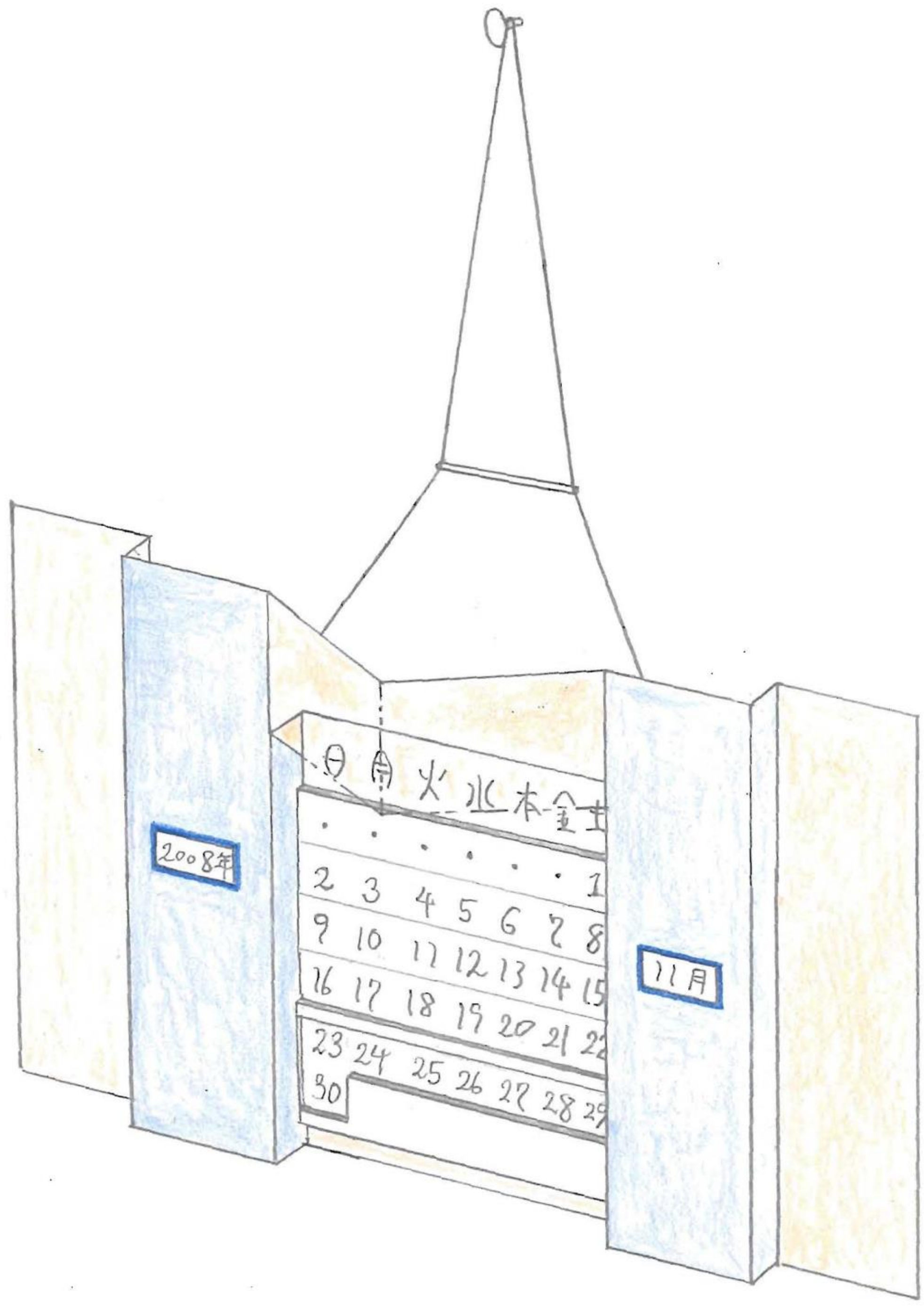
簡単に思い付かない？（2）

中学生の発明 （1966年）
・壁掛け万年カレンダー

特徴（効果）
・年月が変わっても使える
・ひと月の日数が違っても使える
・年、月が分かる
・数字板をずらしてもバランスが取れる
・紙と糊と棒と紐でできる
・少し下向きに傾斜して見易い

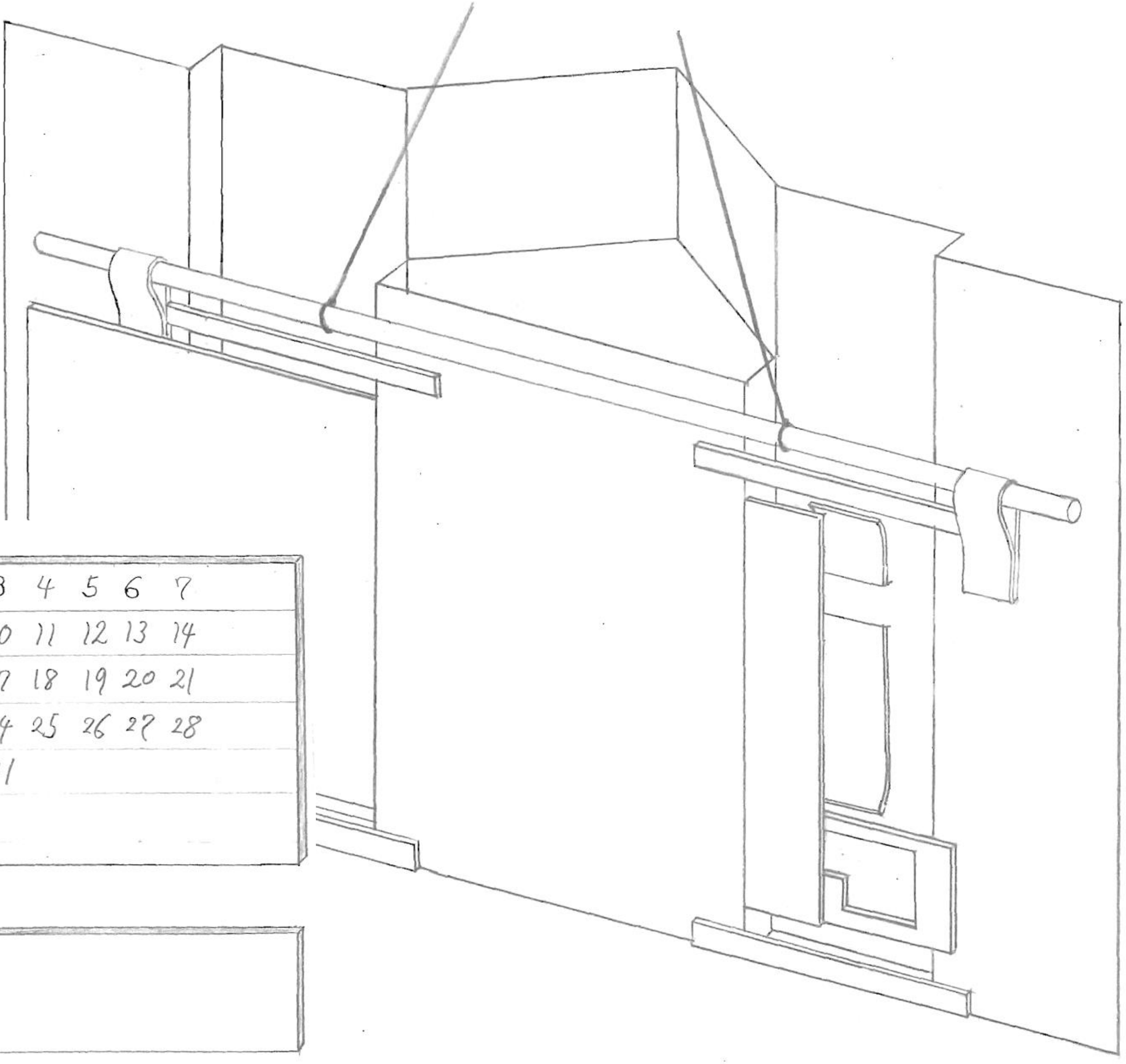
特許になるか？
〇発明（技術）であること
〇新しさ
？簡単には思い付かない

→デザインに着目して意匠登録出願



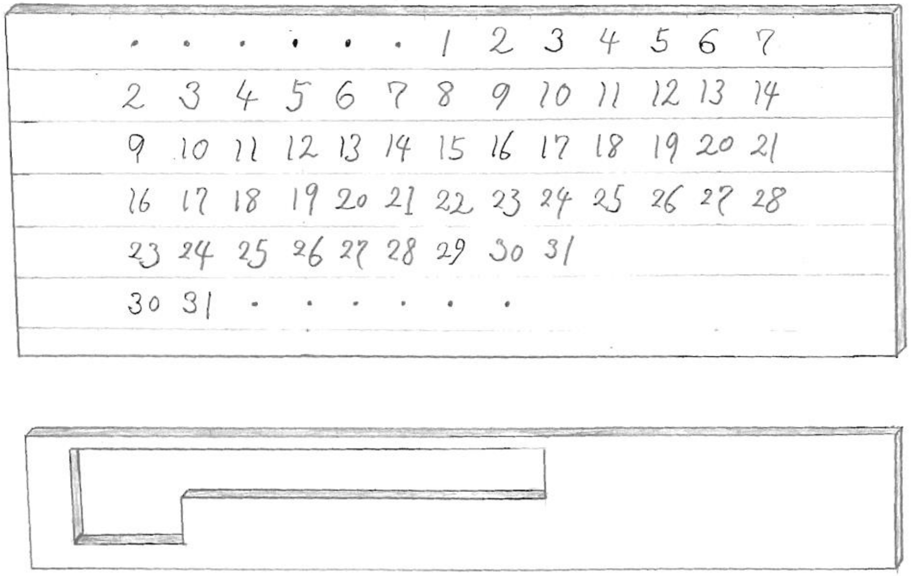
簡単に思い付かない？（3）

裏側→



数字板と隠し板

↓



５年も使える「特許出願中」

- 特許出願を済ませたら、拒絶査定が確定するまで、又は特許権の設定登録がされるまで、「特許出願中」の表示が使えます

- パンフレット、ウェブページなどで宣伝に使えます

- 審査請求の後、特許庁から最初の通知が来るまで、約2年かかります

  →出願から3年後ぎりぎりに審査請求をすると、出願から約5年間、「特許出願中」の表示が使えます

- 特許になったら、「特許第1234567号」という特許表示が使えます。（特許法では奨励されています）

- 特許になっていないものに、特許表示や、それと紛らわしい表示をすると、虚偽表示として、刑事罰の対象となるので要注意。

商標のことも･･･

・商標･･･商品・サービスの出所を表示するマーク

・商標の形態と、それを使う商品・サービスを指定して出願する。

・登録を受けられない出願の例･･･

×指定商品「牛乳」に、「ミルク」（商品の普通名称）

×指定商品「牛乳」に、「オレンジ」（品質誤認の恐れ）

×他人の登録商標（指定商品「牛乳」に「おはよう」）
　に類似する、指定商品「クリーム」に「オハヨー」
　（他人の登録商標に類似）

お疲れ様でした

ご質問･お問い合わせは･･･ご遠慮なく

TEL/FAX 0774-76-6057

http://fintpat.com/